

➔ Interkulturelles Training für Fach- und Führungskräfte

11.-12.06.2012

bzw.

10.-11.12.2012

Erfolgreich und kompetent in China verhandeln

Die chinesische Wirtschaft boomt trotz der Finanzkrise. Im Jahr 2008 hat China Deutschland als Exportweltmeister überholt. Kaum ein Land der Welt hat eine so beeindruckende wirtschaftliche Entwicklung vollzogen wie die Volksrepublik China, die mittlerweile ein Land mit hohem Wirtschaftswachstum und High-techprodukten ist. Verhandlungen mit chinesischen Partnern werden gewaltig zunehmen. Kein Markt beflügelt die Phantasie westlicher Geschäftsleute mehr, keiner wird aber auch so häufig missverstanden und falsch eingeschätzt.



➔ Praxisbeispiel

Herr Hopp ist Vertriebsleiter eines deutschen Unternehmens, das führend in der Herstellung energiesparender Klimaanlage ist. Er hat Kontakt mit einem chinesischen Unternehmen aufgenommen, welches das deutsche Produkt in Lizenz herstellen möchte. In den bisherigen Gesprächen/Verhandlungen haben die chinesischen

Partner stets Interesse am Produkt bekundet, aber Herr Hopp bezweifelt dies. Auf die Werksbesichtigungen und den Smalltalk vor den eigentlichen Verhandlungen war Herr Hopp noch vorbereitet. Nicht jedoch auf das Chaos in der Verhandlung: Er kann kaum fünf Sätze mit seinen Partnern wechseln, ohne dass jemand aufsteht und den Raum verlässt. Geht gerade keiner, so kommt vielleicht jemand anderes herein, tuschelt kurz mit einem der Anwesenden auf Chinesisch, wirft einen Blick auf Herrn Hopp und verschwindet wieder, oder er setzt sich hin und nimmt kurze Zeit an der Besprechung teil. Herr Hopp ist zunehmend frustriert und fühlt sich nicht ernst genommen.

➔ Inhalt

Unser interkulturelles Verhandlungs-Training zu China vermittelt Ihnen einen Einblick in kulturelle, politische, historische und wirtschaftliche Hintergründe des Landes. Je nach Bedarf der Teilnehmer/innen können z. B. folgende Themenbereiche, die bei Verhandlungen mit chinesischen Partnern eine Rolle spielen, beleuchtet werden:

- Wie bereitet man Verhandlungen mit chinesischen Partnern vor?
- Wie sieht der Entscheidungsprozess bei der Verhandlung aus?
- Worin unterscheiden sich Denkstrukturen, Planungsmethoden und Zeithorizonte?
- Welche Faktoren beeinflussen die Verhandlungsführung in China maßgeblich?
- Wie interpretiert man die Aussagen chinesischer Geschäftspartner richtig?

Im Training werden konkrete Empfehlungen gegeben sowie bereits verwendete Handlungsstrategien diskutiert und optimiert.

„Durch Fragebogen vor Seminarbeginn wurde sehr gut auf persönliche Belange eingegangen. Super!“

Teilnehmerfeedback

- Termine:
11.-12.06.2012 bzw. 10.-11.12.2012
jeweils 9 - 17 Uhr
- Trainingsort:
Regensburg (Trainingsinstitut ti communication)
- Teilnahmebeitrag:
€ 1390,- zzgl. MwSt
(Fragen Sie nach Gruppenvergünstigungen)
- Teilnehmerzahl:
3 - 12 Personen
(Bei ein bis zwei Anmeldungen wird nach Absprache ein eintägiges Intensivtraining zum gleichen Preis angeboten)
- Anmeldeschluss:
21.05.2012 bzw. 19.11.2012

➔ Zielsetzung

Ziel des Trainings ist es, interkulturellen Problemen und Konfliktsituationen in Verhandlungen mit chinesischen Partnern vorzubeugen. Die Teilnehmer/innen erweitern ihr Handlungsrepertoire, um erfolgreich Verhandlungen durchzuführen.

➔ Trainerprofil

Xueli Yuan

Xueli Yuan ist in Tianjin, Volksrepublik China, geboren und aufgewachsen. Nach seinem Studium in China arbeitete er ab 1985 vier Jahre im State Bureau of Foreign Experts des chinesischen Staatsrates in Beijing. Dort war er zuständig für die Betreuung deutscher Experten/innen in China. Später siedelte Xueli Yuan nach Deutschland über und studierte Germanistik und Interkulturelle Kommunikation an der Universität München.



Seit 1994 arbeitet er als Berater und Trainer für deutsche Unternehmen, Investoren und Institutionen bei Verhandlungen mit Delegationen aus und in China. Xueli Yuan führt Managementschulungen unter anderem für Topmanager der chinesischen und deutschen Industrie durch und ist in diesem Bereich auch beratend bei Joint Ventures und der Auslandsvorbereitung von Führungskräften und Mitarbeiter/innen sowie für den Aufbau von Vertriebsstrukturen als Trainer tätig.

Zu seinem Teilnehmerkreis gehörten zahlreiche Ingenieure, die nach China entsandt wurden und Projekte in China durchgeführt haben. Des Weiteren schulte er gewerbliche Mitarbeiter/innen und Facharbeiter/innen deutscher Unternehmen, die direkt vor Ort mit chinesischen Kollegen/innen zusammenarbeiteten.

2007 veröffentlichte Xueli Yuan das Buch „China - Wirtschaftspartner zwischen Wunsch und Wirklichkeit“. Für ti communication führt er als freiberuflicher Trainer Seminare zu China, Hongkong, Taiwan und Singapur durch. Kommunikation, Wissensvermittlung, Personal- und Konfliktmanagement sowie Verhandlungsführung sind Beispiele für seine Trainingsschwerpunkte, die er den Teilnehmern/innen sowohl auf deutsch als auch auf chinesisch näher bringt.

➔ Über uns

Seit 2000 führt ti communication interkulturelle Trainings auf höchstem Niveau und exakt zugeschnitten auf den Bedarf seines internationalen Kundenkreises durch. Unsere Workshops zeichnen sich durch hohe Trainerkompetenz und einen praxisorientierten Ansatz aus, der an die Anforderungen und Wünsche des weltweiten Kundenkreises angepasst wird. Unsere Trainings werden abgestimmt auf die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmer/innen sowie auf deren gegebene Berufsrealität und Erfahrungen.

Von unserem zentralen Büro in Regensburg aus sowie über unser Büro in Wien leiten wir Ihr spezielles Projekt, unterstützt von zahlreichen Fachkräften in vielen Ländern weltweit. Wir koordinieren die einzelnen Maßnahmen, rekrutieren und instruieren die für Ihre Maßnahme geeignetsten Spezialisten, die Ihr Projekt in Ihrem Unternehmen oder an dem von Ihnen gewünschten Ort durchführen.



Wir führen auch Inhouse-Maßnahmen in Ihrem Unternehmen durch. Gerne erstellen wir für Sie ein Angebot zu einem Einzelcoaching, zu Seminaren, Workshops oder einer Projektbegleitung.

➔ Kontakt

ti communication Susanna Brökelmann,
Gerhard Hain & Carolin Öllinger GbR
Königsstr. 4, D - 93047 Regensburg
Tel.: +49 (0)941 599 38 77-0
Fax: +49 (0)941 599 38 77-55
E-Mail: regensburg@ticommunication.eu
www.ticommunication.eu

© ti communication

unicef 
Gemeinsam für Kinder

Mit der Durchführung dieses Trainings unterstützt ti communication das UNICEF-Programm „Schulen für Afrika“. Dafür erhält ein Waisenkind ein halbes Jahr lang ein Stipendium und kann zur Schule gehen (inkl. Bücher, Schulmaterial und Schuluniform).